



COMPANY PROFILE

## 希望に尽くす。

不動産を取り巻く環境は、ひとつとして同じものではありません。

私たちは環境をひも解き、時代を読み解き、

数多の選択肢の中から最適な答えを導き出します。

現場に足を運び、人の声を聞き、変化の兆しを掴む。

可能性を最大化するまで、決してあきらめません。

リスクを含めたすべての可能性を示し、他にはない視点から、

誰もが思いつかないような新しい提案を生み出す。

希望を超えてゆくその日まで、PROFITZ は尽くします。

### MISSION

投資を身近に、未来の循環を投資のパワーで創り出す。

### VISION

情報格差をなくし、三方よしの世の中へ。

### VALUE

柔軟な発想と冷静な視点で、愚直に最適を目指す。

## 「三方よし」の新しい価値創造のかたち

プロフィッツが実現する価値創造は、  
投資家が報われること（ROI）、  
ユーザーが豊かになること（QOL）、  
社会がよくなること（SOL）の“三方よし”を、  
経済合理性に基づいて同時に成立させることです。

この3つの価値は独立して存在するものではなく、  
ユーザー起点の体験価値向上が、結果として社会的成果を生み、  
それが投資収益へと連鎖的に転換される――  
この構造そのものがプロフィッツの競争優位です。

プロフィッツのアセットマネジメントは、  
「三方よし」を経済合理性のドライバーとして実装した新しいモデルです。

ROI：Return on Investment 投資額に対する利益の割合

QOL：Quality of Life 生活の質や満足度を表す。心身の健康、快適さ、幸福感など、生活全体の充実度を示す概念。

SOL：Social Quality of Life 社会全体の暮らしやすさ・安心・公平性など、社会がよりよくなる状態を示す概念。

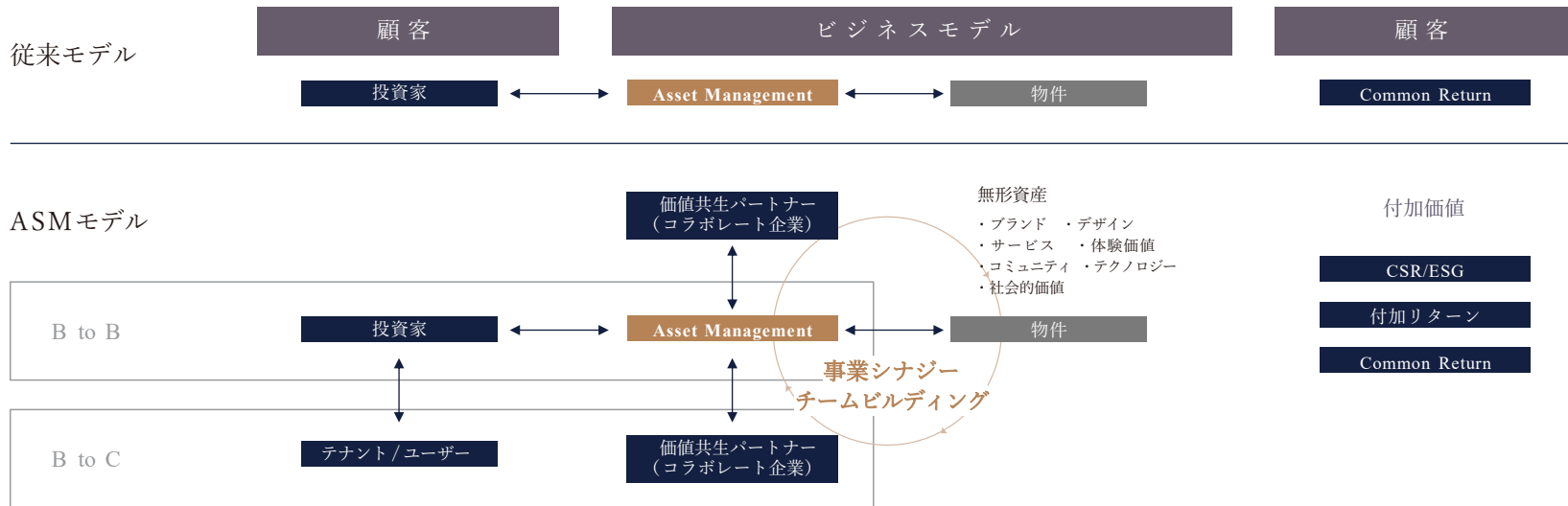


投資リターンと社会リターンを両立する、独自のビジネス

## ASM（Asset × Strategic/Synergy/ Solution × Management）モデル

有形資産だけではなく、無形資産（人・知識・関係）を統合して運用。

不動産 × 事業 × 社会をつなぎ、情報格差をなくし、共創によって新たな価値をつくりながら、サステナブル+高リターンモデルを実現します。



## シナジーを生むパートナーシップ

## 閉じた不動産の世界を、ひらかれた価値の循環へ。

外の力を取り込みにくい業界構造の中で、プロフィッツはパートナーとともに新たな視点を持ち込み、不動産の価値を高め、その成果を事業・投資・協業として社会へひらいていきます。

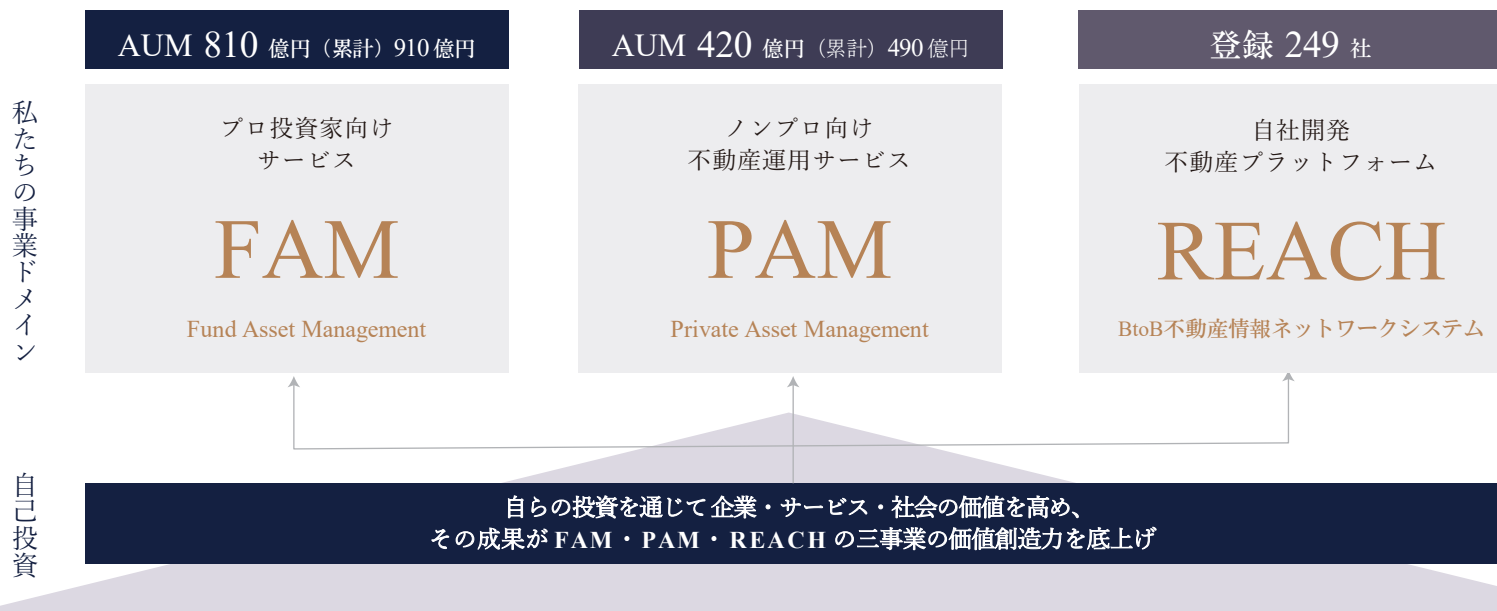
## パートナーシップによる相乗効果

	日本				海外	
自社オペレーション会社 資本業務提携先	シェアオフィス運営会社（J V）設立 	BLOCKS OFFICE	さくらさくらプラス SAKURASAKU PLUS	Cross Co.,Ltd. 	サービスホテル運営会社出資 	国外事業展開の促進 
国内初ファンド / 新領域	日本初の QOL ファンド組成 			PROFITZ INVESTMENT HONG KONG Limited  香港		
業務提携先	良質な投資機会の創出  株式会社 相鉄アーバンクリエイツ	独自性のある開発と投資 	個人の投資機会創出 			
協業先	ペット好きレジデンスサービス  					

## 事業紹介

## 不動産の価値を広げる、3つの事業軸。

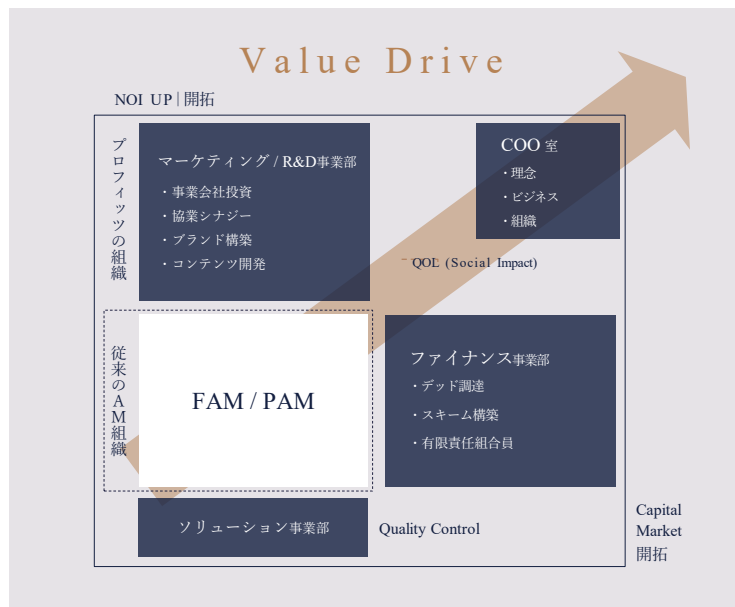
“不動産投資・運用・情報”それぞれの領域で事業創造を実現していきます。



## 価値を生む独自の組織構造

### 価値を生み出すための組織構造。

プロフィッツの組織戦略は、リスクを避けるための守りの仕組みではなく、社会価値と投資価値を同時に創出する“攻めの構造”。各事業部が独自の強みを発揮しながらも、統合的に連動することで、企業としての「Value Drive」を実現しています。



#### 【価値を高めるための、プロフィッツの4つのドライバー】

##### ① Market Intelligence

- ・市場・顧客・データに基づく戦略設計で資産価値を継続的に向上。

##### ② Financial Strategy

- ・投資家と金融機関からの有利な資金調達と分散運用。

##### ③ Quality & Solution

- ・取得・運用・売却まで一貫通貫の品質管理で信頼を獲得。

##### ④ Organization Design

- ・組織を統合的にマネジメントし、人材の力を最大化する仕組みを構築。

## 価値を生む独自の組織構造

## 価値を創造するリーダーたち。



田中 慎一郎  
代表取締役

ラサール投資顧問やPAGで、多様な不動産のAMや投資・開発型ファンドの運用に従事。その後、独立しKGキャピタルを設立、約350億円の投資とリノベを主導。



木村 幸司  
最高財務責任者

大京で不動産専門職のキャリアを開始後、UFJつばさ証券を経て三井住友銀行で不動産ファイナンス営業部長として国内外ファンド向け融資を統括後、当社に参画。



岩田 宜久  
COO室  
理念戦略・推進

これまで様々な不動産事業に従事。豊富な実務経験を活かし、開発・運用から経営支援・人材育成まで包括的に伴走するコンサルティングとして活躍。



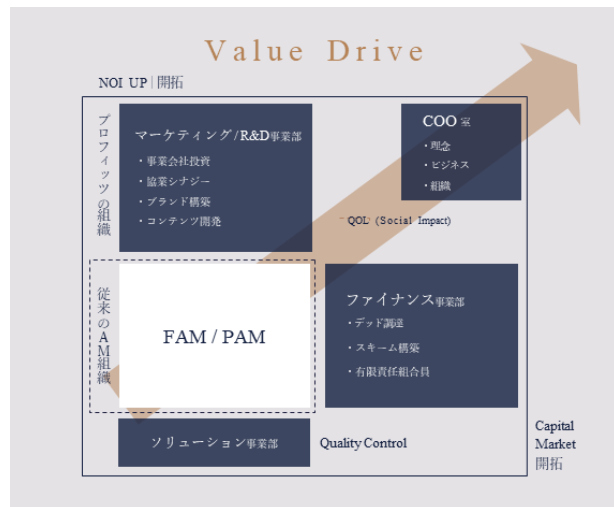
石田 大輔  
COO室  
ビジネス戦略・推進

三井住友銀行、KPMG FASを経てラサール不動産投資顧問で私募ファンド取得に従事。ラサールREITアドバイザーズ取締役としてCFO・CIO等を歴任。



小林 真緒子  
COO室  
人材開発

キャノン、プロロジスを経て日本GLPで14年間、人事制度設計や採用戦略、育成、組織開発など人事全般を統括し、社内コーチとしても活動。2025年に当社参画。



松井 健太郎  
FAM責任者

Pacific Management、クッシュマン & ウェイクフィールド アセットマネジメント、サンケイビル、デロイト トーマツ コンサルティングでAMやコンサル業務に従事。



岩田 友則  
PAM責任者

ザイマックスにて投資・売買仲介・私募ファンド組成・PMなどを経験し、当社に参画。



堀江 礼子  
ソリューション  
責任者

コスモスイニシアで不動産売買の契約管理業務及び、ラサール投資顧問、イデラキャピタルにて、アセットマネジメント、クローザーを経験し、当社に参画。



栗栖 郁  
マーケティングR&D  
責任者

CBREでリテール賃貸市場のリーサー責任者としてデータ整備や分析、支援を担当。三井住友トラスト基礎研究所では不動産投資市場のアナリストを務める。



松本 武士  
企画管理責任者

約20年、管理系コンサルや情報通信・化粧品・ヘルスケア企業でIPO、管理体制構築、ファイナンス、M&A、PMI、ファンド管理を担当。2025年に当社参画。



Eric Au  
Partner

モルガンスタンレー・GAW Capital China設立。LaSalle Investment Management China設立。2020年より当社に参画。



## 価値を生む独自の組織構造

## 価値を共創するメンバー。



田中 洋一  
ファイナンス

三井住友銀行にて、金利や外国為替のトレード、REIT宛てファイナンス及びノンリコースローンの組成を経験。その後、自身で起業を経験し、当社に参画。



岩谷 竜太  
FAM アクイジション

丹青社・セキユアード・キャピタル・ジャパン、ハリファックス・アセットマネージメント、パシフィコ・エナジーを経て当社に参画。



岸田 涼  
FAM アクイジション

麻生にて海外不動産投資・再生エネルギー事業開発などを経験し、ユニゾ不動産にて不動産開発・売買等に参画した後、当社に参画。



太田 寛明  
FAM アクイジション

ザイマックスアルファにてオフィス・商業ビルのPM、ジャパンコーにて期中AM・売却等に参画した後、当社に参画。



佐々木 健人  
FAM 期中運営

テンワス、リサ・パートナーズにて、不動産売買、アセットマネージメント業務などを経験し、当社に参画。



大瀨 航太  
FAM 期中運営

JLLにてオフィスリーシング(PM)、住宅アセットの期中AM業務に従事した後、当社に参画。



高岡 アミン  
PAM

ハンドボール選手として、大崎電気、ジークスター東京でプレーし、アスリーのセカンドキャリアとして当社に参画。



大野 美智代  
ソリューション

安田信託銀行（現みずほ信託）入行後、クリード、イデラ・キャピタルマネージメントおよび関連J-REITでレポーティングや業務フローを構築。



岡本 英里子  
ソリューション

三菱UFJ銀行にて資産運用アドバイ業務等に従事し、三菱UFJ投資顧問会社にて販促資料の作成、国際会計事務所などで会計・税務を経験。



鳴原 香織  
マーケティング R&D

星野リゾートにてプライダル事業に従事した後、事業立ち上げやイベント企画運営等を経験し、当社へ参画。



橋本 直家  
REACH

国内大手不動産会社にて米国に駐在し、中規模アパートや戸建の仕入・管理を経験した後、当社に参画。



中沢 直美  
企画管理

GIC（シンガポール政府投資公社）にてオフィス・マネージャーとしてバックオフィスの管理に従事した後、当社に参画。



星野 恵子  
企画管理

メリルリンチ・インベストメント・マネージャーズ、モルガン・スタンレー・キャピタル、キャピタルランド・ジャパンにてコーポレート及び、SPC経理業務を経験。



浅川 薫  
企画管理

スポーツメーカー等、バックオフィス管理を経て、当社に参画。

## 投資実績 (Track Record)

## ニーズを顕在化し、リターンを顕在化させる。

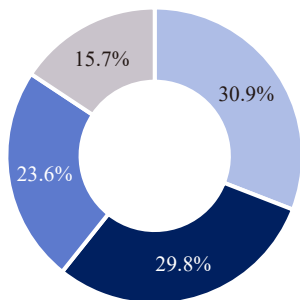
メジャープレイヤーとの共創スケールと、プロフィッツらしいユニークさ。

その両立が高いリターンを生み出す源泉です。

バリューアッド戦略も、新たな領域への投資も、自ら企画し、実行することで成果をつくります。

アセットタイプ別AUM

■ 保育園 ■ Office ■ Residential ■ Hotel



FUND ASSET MANAGEMENT ("FAM") : CURRENT AUM **810 億円**

PRIVATE ASSET MANAGEMENT ("PAM") : CURRENT AUM **420 億円**

TOTAL EXITED ASSET | Track Record for Exited Properties: Detailed below

**163 億円**

Asset Type	Investment Type	Contents	Target Gross IRR	Holding Period	Number of Property	Realized Gross IRR	Equity Multiple
			%	Month	#	%	x
保育園	Core	新領域	5 - 8	60	4	11	1.57
Office	Value-add	BLOCKS	13 - 15	34	1	44.5	2.3x
Residential	Value-add	FLUFFY	11 - 15	18 - 35	8	17.8 - 23.1	1.3 - 2.0
Hotel	Value-add	Renovation /Conversion	14 - 18	16 - 19	3	15.9 - 65.2	1.3 - 3.1

\*Gross IRR ; Before Tax Before Fee



他 HNW / Family Office / 事業会社等

# Fand Asset Management (FAM) 事業

## ホテル差別化戦略（SECTION L Shimbashi West）

## 「再設計による価値創造」を真正面から。

市場の変化と利用者ニーズを起点に、不動産を“つくり直す”投資モデルです。ターゲット戦略・UX・運営の再設計により、体験価値と収益性を同時に引き上げます。

## 時代背景・未来の仮説

- ・ インバウンド需要、グループ滞在ニーズの増加による供給ギャップ
- ・ 繁華性の低い立地ではなく、長期滞在や体験型滞在に適した静かな立地
- ・ 将来的な競争の激化に備え、ハードに依存せずソフト/サービスで差別化

項目	Before	After
ターゲット	国内ビジネス	インバウンド（比率90%超）
共用部面積	60㎡	160㎡（2.7倍）サウナ、ジム設置
部屋タイプ	シングル（12㎡）	グループ（平均27㎡）
運営	無人	有人（ホスピタリティ強化）
オペレーター	自社	Section L（PROFITZ 出資先）

## 定量評価

Revenue：1.8 倍 / GOP 比率：1.2 倍 / NOI：2.2 倍 / IRR：想定 20%超







## オフィス差別化戦略（BLOCKS 恵比寿）

## 地域の変化に合わせ、働き方を再設計する。

プロフィッツは、都市のワークスタイル変化に応じて空間の在り方を再定義し、資産の価値を最大化します。

BLOCKS 恵比寿では、時代のニーズに合わせたリノベーションによって、エリアブランドの見直しと経済価値の両立を実現しました。

## 時代背景・未来の仮説

- ・ 小規模事業者の業種/業態の変化: 土業 → フリーランサーやスタートアップ
- ・ 地名ブランドの変化: 広尾 → 恵比寿などのワークプレイスエリア
- ・ 会議ニーズの変化: 対面 → 対面+Web 会議のハイブリッド

## 定量評価

Revenue : 2.0 倍 / 経費 : 0.9倍 / NOI : 2.2倍 / IRR : 想定30%超

項目	Before	After
ターゲット	土業 (50 ~ 60代経営者)	フリーランサー / スタートアップ 30 - 40代経営者
共用部面積	80㎡	160㎡ (2.0倍) 会議室減、 ラウンジ、Webブース設置
デザイン	旧来型シャンデリア、 皮ソファ、ガラス灰皿	モダンヴィンテージ、モダンアート、 グリーン (植物)
貸し方	坪単価貸し	席単価貸し
オペレーター	アイオス	ブロックスプラス (PROFITZ、RJ合併)







## ペット好きレジデンス差別化戦略 FLUFFY

## ペットとの暮らしが、心豊かな日々への入り口になる。

都市生活における「ペット共生」という価値観を、“ペットを迎え入れることが、心豊かな暮らしの入り口になる”という視点で再定義。人とペットが自然体で暮らせる環境をデザインし、住まいの満足度と不動産価値を同時に高める独自モデルを構築しました。

## 時代背景・未来の仮説

- ・ ペット飼育率の上昇と、「これから飼いたい」潜在層の増加
- ・ ペット消費の拡大と、心の豊かさや感情価値への意識変化
- ・ 都心部でのペットフレンドリー住宅の供給不足

## 定量評価

Revenue : 1.1倍 / 経費 : 1.0倍 / NOI : 1.1倍 / IRR : 想定15~18%

項目	Before	After
ターゲット	ペット飼育者	これから飼う層＋ペット愛好家
ペット設備	なし	リードフック、フローリング滑り止め クロス見切り、イオン脱臭機
可処分面積	ペット用具平面配置 7→4.5畳	ペット用具平面配置 7→6畳
トラブル発生率	5%	ペット面談で0.5%に減少







## QOLファンド／社会的インパクト不動産ファンド

## 社会価値を資産価値に変える、日本初の試み。

プロフィッツは、ESG投資の“S（社会）”にフォーカスした日本初のインパクト不動産ファンド「QOLファンド」を組成。  
 保育園・シェアオフィス・賃貸住宅・ホテルの11物件を通じて、社会的価値と不動産収益性の両立を目指しています。

有形資産のみ  
不動産価値の評価



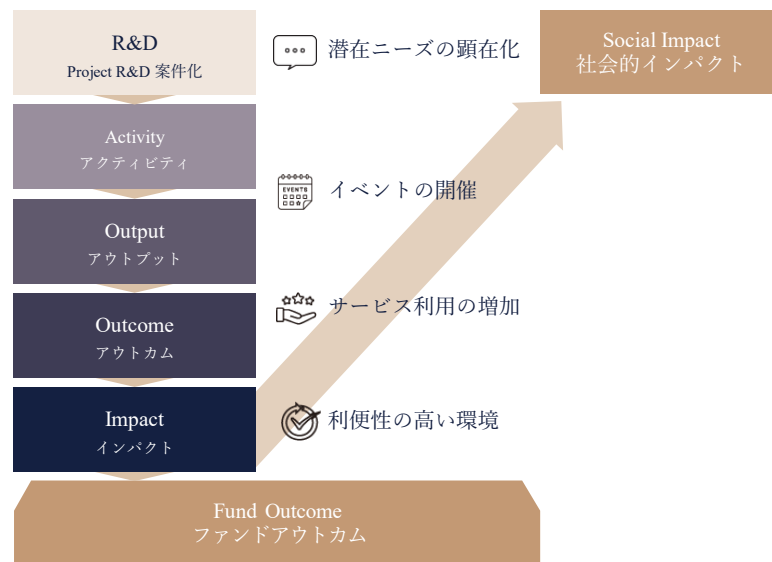
【従来のファンド】

価値創造

社会的インパクト  
価値を定量評価



【QOL ファンド】  
有形資産 × 無形資産

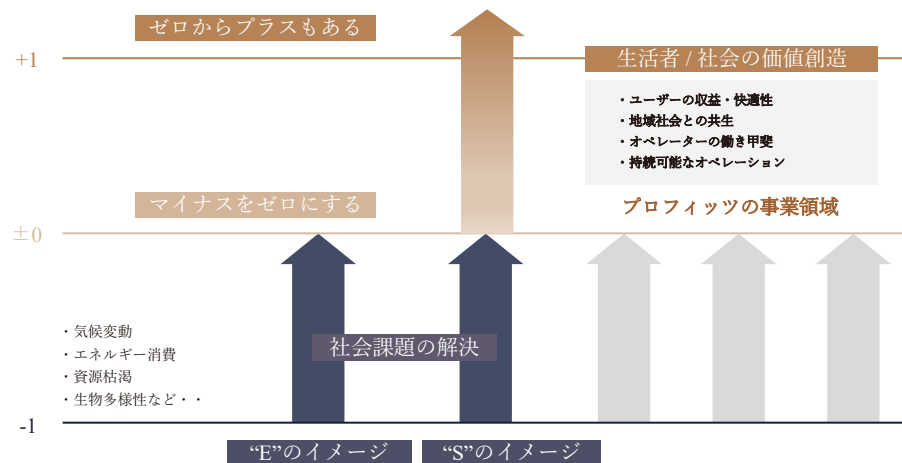


参考：報道発表資料：「社会的インパクト不動産」の実践ガイドランスを公表します  
 ～社会課題解決に取り組む不動産の基本的考え方・実践に向けたポイント等を整理～ - 国土交通省

## QOL ファンド／社会的インパクト不動産ファンド

↓「ゼロからプラスを生む」価値創造で、資本と社会の好循環を生み出す。

## ESG投資 プロフィッツの「S」の考え方



## 実現する価値



## 主な出資企業



# Private Asset Management (PAM) 事業

## Private Asset Management / 経営課題を解決する不動産戦略

## 経営を前に進める、不動産戦略の実行パートナー。

PAM(Private Asset Management) は、ノンプロ企業の経営課題を解決するために、

「不動産×経営」の視点から戦略立案と実行支援を行います。

CRE活用、資金調達、M&A、ファンド組成などを通じて、企業の持続的な成長と価値向上をサポートします。

環境の変化と経営の課題		
	Approach	Example
環境の変化	経営環境の激化・ 多様化への対応が求められる	競争激化／変革／ テクノロジーの進化／ ESG・SDGs対応／ アクティビスト対応／etc.
経営の課題	持続的成長と 経営効率化の両立	新規事業／人材不足／ 財務効率化／ 相続・事業承継／etc.



不動産専門知識と経営コンサルティングの視点を融合させた、独自のアプローチで企業価値向上に貢献します。

# 不動産事業におけるすべてのフェーズで「Market + $\alpha$ 」の付加価値を。

不動産の購入から運用・売却・開発・賃貸に至るまで、すべてのフェーズで企業価値の最大化を追求。

プロフィッツ独自の分析力と実行力により、市場平均を超える成果＝「Market +  $\alpha$ 」の創出を実現します。

全体

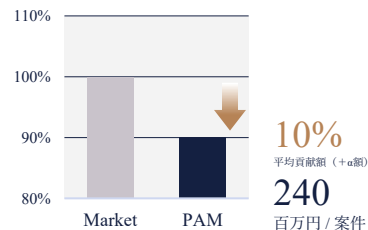
平均貢献額

240百万円 / 案件

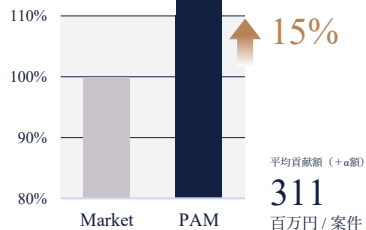
Market +  $\alpha$

12%

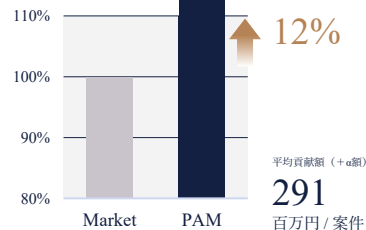
購入



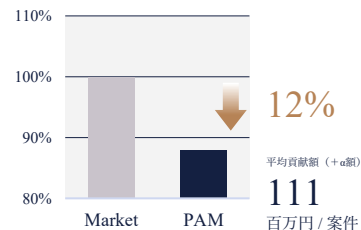
運用 & 売却



開発 & 売却



賃貸



貢献のポイント







- ・ 直接取引による非売却物件の購入
- ・ Valuation を基にした減額交渉

- ・ リーシング戦略立案 & 実行
- ・ 戦略的売却、直接取引（仲介手数料減）
- ・ 新築ビル運営体制の構築

- ・ 土地購入～売却までの PJ マネジメント
- ・ Valuation を基にしたプラン検討
- ・ 開発期間中のコスト・スケジュール管理

- ・ マーケット情報を基にした賃料交渉
- ・ 定期借家契約の一部解約

## PAM Achievements/ 不動産戦略支援の実績

クライアント名	ニーズ	経営指標 改善項目					具体対応	Point
		財務	組織	顧客	業務効率	差別化		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ バランスシートの有効利用</li> <li>・ 事業拡大に向けた人材確保</li> </ul>	◎	◎		○		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 資産性・流動性の高い本社ビルの購入</li> <li>・ 長期・低金利の融資利用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ROEの向上</li> <li>・ 約20%の含み益</li> <li>・ 採用率の向上(2022年130名採用)</li> <li>・ 従業員の満足度(98.4%)</li> </ul>
 	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 上場を見据えた新たな売上収益の柱確立</li> </ul>	◎			○	◎	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 保育園ファンドを想定した新規案件の取り組み</li> <li>・ 賃貸マンション事業開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ROEの向上</li> <li>・ 2023年度：約20億円の売上寄与</li> </ul>
 株式会社相鉄アーバンクリエイツ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 収益基盤の確保</li> </ul>	◎			◎	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ファンドスキームを用いた物件取得</li> <li>・ クローズド案件の提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ROAの向上</li> <li>・ 約200億円の投資機会の提供</li> </ul>
 加和太建設	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 東京事業部の安定収益の確立</li> </ul>				○	◎	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新規ソリューション提供</li> <li>・ 独自ソリューション物件のAM業務(期中・売却)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ EBITDAの改善</li> <li>・ 本業顧客の紹介 (2件)</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事業再構築から事業拡大に寄与する資本業務提携</li> </ul>	◎		○	◎		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事業引受先の探索</li> <li>・ 本業に寄与する資本業務提携先の探索</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ EBITDAの改善</li> <li>・ 自己資本比率の向上</li> </ul>

# REACH事業



不動産の非効率をデータと AI でつなぐ、新しい共通言語 REACH & REACH AI

## テクノロジーの力で、不動産を「自身で最適な投資ができる」世界へ。

REACH は、アナログな取引を可視化・数値化し、誰もが「自身で最適な投資ができる」不動産市場を実現。

情報が散在し、判断が属人的な不動産業界において、国内外の投資家が安心して活用できる新しい業界インフラを目指します。

### REACH 収益不動産プラットフォーム

情報格差を解消する,プラットフォーム

情報を集約	データを数値化 シミュレーション	グローバル対応
物件・マーケット データを集め、Web 上で閲覧可能に	数字分析を提供し、 投資判断のベースを 誰でも使える形に	英語対応で言語の ハードルを下げる

登録ユーザー数 249 社 登録物件数 300 件以上 / 月

データ拡充：不動産データを広範囲に収集し、投資判断の精度を高める  
海外投資家対応：海外からの投資流入を拡大  
ユーザーマッチング：売買ニーズを分析し、最適なマッチングを実現

情報を集約し、新しい不動産投資のインフラをつくる

### REACH AI 投資家の専属アセットマネージャー

知識格差を解消する,アセットマネージャー

不動産特化のAI	判断のサポート	戦略立案のサポート
不動産のプロ知識・ 経験を学習した AI に相談可能	物件の現状を診断した 上で、投資判断を サポート	複雑な手続きの流れ を明示し、投資戦略 立案をサポート

Coming Soon (2026年春ローンチ予定)

物件診断：マーケットデータと比較した物件の現状を診断  
専門家紹介：不動産投資運営で関わる専門家を紹介  
チャット機能：チャット形式でAIがいつでも相談に乗る環境を提供

AI で、投資家のリターン最大化をサポートする

メディア情報

2025.09.14	地主と家主「PAM事業の紹介」
2025.08.05	不動産経済ファンドレビュー「QOLファンド」
2025.08.01	日経不動産マーケット情報「QOLファンド」
2025.07.10	日本経済新聞「QOLファンド」
2025.07.09	日本経済新聞電子版「QOLファンド」
2025.06.16	全国賃貸住宅新聞 企業紹介
2025.06.03	月刊プロパティマネジメント「BLOCKS M UTE」
2025.05.05	全国賃貸住宅新聞「FLU F FY-S」
2025.02.03	月刊プロパティマネジメント「FLU F FY-S」

日本経済新聞 2025年7月10日朝刊 一面掲載記事

## 社会貢献不動産ファンド

三菱UFJ 保育園などまず150億円

三菱UFJフィナンシャル・グループや不動産事業のフロフィツ（東京・千代田）などが、社会的貢献度が大きい不動産に投資する国内初のファンドを立ち上げる。三

社会課題解決に貢献する潜在的な価値を持つ。こうした社会的インパクトを定量的に評価する。1号ファンドは約150億円で、フロフィツと不動産ファンド運営のA・P・アセットマネジメント（東京・千代田）が運用する。

三菱UFJ銀行が最大出資者として総額50億円規模で2号ファンドを組成し、3年で累計700億円規模にする。資金は保育園、賃貸住宅、シェアオフィス、ホテルの計11物件に投資する。ファンドは、地域社会にポジティブな効果をもたらす社会的インパクトと投資リターンの両立を目指すのが特徴だ。

## 企業情報

商号	株式会社プロフィッツ / PROFITZ Co.Ltd.
所在地	〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-3-1 新東京ビル9F
代表者	代表取締役 田中 慎一郎
設立	2015年7月7日（営業開始2017年9月1日～）
資本金	64,500,000円（資本準備金含む）
免許	金融商品取引業 関東財務局（金商）第3306号 投資助言・代理業 第二種金融商品取引業 不動産特定共同事業 金融庁長官・国土交通大臣 第129号 宅地建物取引業者免許 東京都知事(2)第101771号
事業内容	アセットマネジメント事業 / アドバイザリー業 不動産流動化事業（売買および受益権売買含む） 不動産関連ビジネスディベロップメント 不動産投資事業 不動産×IT コンサルティング・アドバイザー
関連会社	株式会社あかるいみらいアセット 株式会社ブロックスプラス



## 免責事項

本資料に記載の金融商品につきましては、特定の有価証券、金融商品又は取引についての募集、投資の勧誘又は売買の推奨を目的としたものではありません。

また、過去又は現在の事実に関するもの以外は、当社が本資料作成時点で入手した情報に基づく仮定又は判断を示したものであり、これら将来の予想に関する記述は、既知又は未知のリスク及び不確実性を内包しています。したがって、ファンドの運用開始後の実際の業績、経営成績、財務内容等については、当社の予想と異なる結果となる可能性があります。

本資料に記載された内容、スキーム図、取得検討物件等は本資料作成時点における構想段階のものであり、事前の通知なく変更又は廃止されることがあります。

また、当社はファンドの運用に関して何らかの保証又は義務を負うものではありません。本資料の著作権その他の権利は、特段の断りがない限り、当社に帰属しています。本資料を当社の事前の書面による同意なく、公表又は貴社以外の第三者に開示又は提供することは、固くお断り致します。

### 【金融商品取引法に基づく表示】 <金融商品取引業者>

商号	株式会社プロフィッツ
連絡先	当社 不動産投資運用部 03-6721-1993
登録番号	関東財務局長（金商）第3306号
加入協会	一般社団法人第二種金融商品取引業協会 / 一般社団法人日本投資顧問業協会

### 【お取引のリスクに関するご説明】 貴社（貴殿）が本信託受益権を取得された場合、以下の指標に係る変動を直接の原因として損失が生ずることとなるおそれがあります。

不動産市況	本信託受益権の元本は不動産の価値によるため、不動産価格・賃料等不動産市況の変動等により本信託受益権の元本が減少する場合があります。また、不動産価格の変動等によっては、信託契約における信託勘定内債務が信託財産を上回る（債務超過）場合もあります。
稼働状況・賃料水準金利・諸費用	信託収益や信託終了時の元本の交付は信託不動産から生じキャッシュフローに基づくものであるため、信託不動産の稼働状況（空室率）、賃料水準（周辺相場によるもの及び信託不動産固有の原因によるものを含みます。）の変動、金利変動、賃貸事業の必要経費の変動により、信託収益の減少、元本欠損又は空室のクリーニング、改装等による追加資金拠出の必要が生じることがあります。
減失・毀損・劣化	信託収益や信託終了時の元本の交付は信託不動産から生じキャッシュフローに基づくものであるため、信託不動産の減失・毀損・劣化に起因して、信託収益の減少、元本欠損又は減失・毀損・劣化による再建築・修復費等の追加資金拠出の必要が生じることがあります。
地震等の災害リスク及び土壌汚染等の環境リスク	信託収益や信託終了時の元本の交付は信託不動産から生じキャッシュフローに基づくものであるため、信託不動産の全部又は一部が、地震などの災害によって減失、毀損又は劣化等した場合、土壌汚染等の瑕疵が見つかった場合等に、信託収益の減少、元本の欠損又は追加資金拠出の必要が生じることがあります。

### 【手数料、報酬その他の対価に関する事項】 本信託受益権の売買が成立した場合、当社に対して、媒介報酬として次の内容をお支払いいただきます。 本信託受益権の売買価格（税抜き）×3%+6万円+消費税相当額

### 【備考】 無し